



Job Description

FUNCTION: RICE BUSINESS DEVELOPMENT OFFICER

DATE: January 2026

Part 1: Job Identity				
Position Title	Rice Business Development Officer		Grade/Level	7
Unit	Rice Programme		Job Code	BDO
Location	Dong Thap Province, Vietnam (Business travel is required)			
Report to	Rice Project Manager			
Line Manager of	None			
Key working relationships	To ensure effective coordination in the implementation of tasks, the key working relationships include:			
	Internal	Programme team: Collaborate and coordinate in the planning, implementation, monitoring, and reporting of programme activities.		
		Finance and Operations Team: Coordinate to ensure compliance with Rikolto’s policies and procedures.		
	External	Programme partners and collaborators: Coordinate and support the joint implementation of programme activities. Private companies, farmers’ organizations: Coordinate and maintain working relationships to support business linkages and partnerships within the rice value chain. Relevant government agencies, financial institutions, and service providers: Liaise and coordinate to support programme implementation and market development objectives.		
Job summary	The Rice Business Development Officer works under the supervision of the Rice Project Manager and collaborates closely with the project team, partners, and relevant stakeholders to support and effectively promote the implementation of business development interventions within the Rice Programme.			
Part 2: Job Content and Context				
Duties and Responsibilities	1. Programme Implementation and Monitoring - Implement business development interventions under the Rice Programme, including monitoring progress, supporting implementation, and ensuring alignment with programme objectives, work plans, and market requirements. - Conduct market analysis and develop partnership opportunities by collecting information on market actors and business trends; proactively engage with distributors, traders, and potential partners in target markets. - Coordinate and promote business partnerships, linking buyers, processors, and cooperatives, clarifying mutual benefits, and supporting the establishment of appropriate collaboration agreements.			

	- Strengthen market linkages and enhance market participation capacity through business advisory services, training, and business support for farmers and cooperatives, with the aim of improving negotiation capacity and sustaining long-term trading relationships. - Coordinate implementation and support the local business ecosystem, including working with field staff, partners, technical service providers, and financial institutions; contribute to the development, review, and monitoring of activity and financial plans, and conduct regular field monitoring visits. 2. Internal and External Working Relationships Internal Working Relationships - Coordinate with the Rice Project Manager in planning, implementing, and monitoring market development activities. - Work closely with technical staff and field staff to ensure the coherent implementation of production and market linkage activities. - Collaborate with relevant departments (Finance, Monitoring & Evaluation, Communications) to ensure activities are implemented in accordance with approved plans and programme regulations. External Working Relationships - Engage with market actors in the rice value chain (off-takers, processors, traders, distributors) to develop business partnerships. - Coordinate with cooperatives, farmer groups, and representative organizations to strengthen market linkages and enhance market participation capacity. - Liaise and work with government agencies, financial institutions, technical service providers, and development organizations to support the implementation of programme activities. 3. Others - Participate in other related project activities as required.
Authority	The Rice Business Development Officer position has no direct supervisory responsibilities over staff, but requires proactive coordination and close collaboration with colleagues within the Rice Programme and the Rikolto Office in Vietnam to ensure effective implementation of tasks.
Accountability	- Be accountable to the Rice Project Manager for the implementation of assigned tasks, implementation progress, and the results of market development activities. - Ensure that rice market development activities are implemented in accordance with approved plans, programme procedures, and donor requirements. - Prepare and submit timely, complete, and accurate reports on implementation results, emerging challenges, risks, and proposed adjustments during implementation. - Be responsible for the accuracy, completeness, and reliability of information, data, and report content related to market development activities. - Strictly comply with regulations on professional ethics, transparency, and the prevention of conflicts of interest when working with partners and stakeholders.
Key Result Areas	- Rice market development activities are implemented as planned and aligned with market requirements. - Business partnerships between cooperatives, enterprises, and buyers are effectively established or strengthened.

	• The market participation capacity of farmers and cooperatives is enhanced, contributing to stable and sustainable trading relationships. • Feasible, effective, and scalable market linkage models are developed and expanded. • Information, data, and implementation results are consolidated and reported in a timely, complete, and accurate manner.
Performance Indicators	• The extent to which market development activities are implemented in accordance with approved plans and timelines. • The number of business partnerships or cooperation agreements established or maintained between cooperatives, enterprises, and buyers. • The number of market linkage models or initiatives that are established or improved, demonstrating feasibility and effective operational capacity. • Reports are submitted on time, complete, and accurate; with effective coordination with the project team and relevant partners.

Part 3: Job Competencies	
Academic Qualifications	• A college or bachelor's degree in a relevant field such as agronomy, business, environment, agricultural economics, rural development, or a related discipline.
Work Experience	• Experience in market development and agricultural value chains, including environmental sustainability and gender and youth mainstreaming. • Experience in building and promoting linkages between producers/cooperatives and market actors within the rice value chain or comparable agricultural value chains. • Experience in market analysis, developing market access strategies, and building business partnerships with enterprises, buyers, processors, and distributors. • Experience in providing business development support to cooperatives or farmer organizations (e.g., business planning, pricing, contract negotiation, and customer relationship management). • Experience in implementing agricultural or market development projects, including field coordination, monitoring, and results reporting.
Knowledge	• Rice value chain knowledge: In-depth understanding of the functioning of rice value chains from production to consumption, including chains' institutional environment, consumers' behaviours and preferences, and business practices in the systems.
Skills and Abilities	• Key Competencies: ✓ Field support and problem-solving: Ability to effectively identify and address technical issues arising in the field; propose and deliver practical solutions or connect relevant stakeholders with appropriate resources. ✓ Coaching and mentoring: Ability to provide coaching and mentoring, supporting individuals and groups to build capacity and reach their full potential. ✓ Quality- and results-oriented: Strong focus on achieving set objectives while ensuring and maintaining high-quality standards throughout task implementation. ✓ Networking and stakeholder engagement: Skills in building, maintaining, and developing professional working relationships, including with farmers, local partners, and external stakeholders. ✓ Continuous learning and knowledge sharing: Demonstrates a commitment to continuous learning, proactive personal development, and sharing knowledge and experience with colleagues and stakeholders.

	• Core Competencies: ✓ Initiative: Proactive in work, with the ability to take responsibility and perform effectively with minimal supervision. ✓ Collaboration and teamwork: Demonstrates a collaborative mindset and works effectively with colleagues across different departments and levels. ✓ Effective communication: Communicates information clearly, coherently, and appropriately with colleagues and stakeholders. ✓ Self-management: Ability to organize work, manage time effectively, and take responsibility for task outcomes. • Leadership Competencies: ✓ Flexibility and adaptability: Ability to quickly adapt to changes in field conditions, stakeholder needs, and emerging challenges. ✓ Motivating and influencing: Ability to encourage, inspire, and motivate farmers, partners, and stakeholders to actively engage in programme activities.
Language	• Vietnamese: Native speaker with excellent command of Vietnamese. • English: Good command of English (at least in reading, speaking, and comprehension) is desirable.



Mô tả Công việc

VỊ TRÍ:

CÁN BỘ PHÁT TRIỂN KINH DOANH DỰ ÁN LÚA GẠO

NGÀY:

Tháng 01 năm 2026

Phần 1: Nhận diện công việc			
Tiêu đề vị trí	Cán bộ Phát triển Kinh doanh Dự án Lúa gạo	Cấp bậc	7
Đơn vị	Chương trình Lúa gạo	Mã công việc	BDO
Địa điểm	Tỉnh Đồng Tháp, Việt Nam (Có yêu cầu đi công tác)		
Báo cáo cho	Quản lý Dự án Lúa gạo		
Quản lý trực tiếp nhân sự	Không có		
Mối quan hệ chính trong công việc	Nhằm bảo đảm sự phối hợp hiệu quả trong quá trình thực hiện công việc, các mối quan hệ công việc chính bao gồm:		
	Nội bộ	Nhóm chương trình: Phối hợp trong việc lập kế hoạch, triển khai, theo dõi, giám sát và báo cáo các hoạt động của chương trình.	
		Nhóm tài chính và vận hành: Phối hợp nhằm đảm bảo tuân thủ các chính sách và quy trình của Rikolto.	
	Bên ngoài	Các đối tác và cộng tác viên của chương trình: Phối hợp và hỗ trợ triển khai các hoạt động của chương trình.	

	Các doanh nghiệp tư nhân, tổ chức nông dân: Phối hợp và duy trì mối quan hệ công tác nhằm hỗ trợ các liên kết kinh doanh và quan hệ đối tác trong chuỗi giá trị lúa gạo. Cơ quan nhà nước, tổ chức tài chính và đơn vị cung cấp dịch vụ: Liên hệ và phối hợp nhằm hỗ trợ việc triển khai chương trình và đạt được các mục tiêu phát triển thị trường.
Mục đích của công việc	Cán bộ Phát triển Kinh doanh Dự án Lúa gạo làm việc dưới sự quản lý của Quản lý Dự án Lúa gạo, phối hợp chặt chẽ với đội ngũ dự án, các đối tác và bên liên quan nhằm hỗ trợ và thúc đẩy hiệu quả việc triển khai các can thiệp phát triển kinh doanh trong khuôn khổ Chương trình Lúa gạo.
Phần 2: Nội dung và Bối cảnh Công việc	
Nhiệm vụ và trách nhiệm	1. Thực hiện và giám sát chương trình - Triển khai các can thiệp phát triển kinh doanh của Chương trình Lúa gạo, bao gồm theo dõi tiến độ, hỗ trợ thực hiện và bảo đảm phù hợp với mục tiêu, kế hoạch và yêu cầu thị trường. - Phân tích thị trường và phát triển cơ hội hợp tác, thông qua việc thu thập thông tin về tác nhân thị trường, xu hướng kinh doanh; chủ động làm việc với nhà phân phối, thương nhân và đối tác tiềm năng tại các thị trường mục tiêu. - Điều phối và thúc đẩy các quan hệ hợp tác kinh doanh, kết nối người mua, đơn vị chế biến và hợp tác xã, làm rõ lợi ích của các bên và hỗ trợ hình thành các thỏa thuận hợp tác phù hợp. - Thúc đẩy liên kết thị trường và nâng cao năng lực tham gia thị trường, thông qua tư vấn, đào tạo và hỗ trợ về kinh doanh cho nông dân và hợp tác xã nhằm tăng khả năng đàm phán và duy trì quan hệ mua bán lâu dài. - Phối hợp triển khai và hỗ trợ hệ sinh thái kinh doanh địa phương, bao gồm làm việc với cán bộ hiện trường, đối tác, đơn vị hỗ trợ kỹ thuật, tổ chức tài chính; tham gia xây dựng, rà soát và theo dõi kế hoạch hoạt động và tài chính, đồng thời thực hiện giám sát thực địa định kỳ. 2. Mối quan hệ công tác nội bộ và bên ngoài Mối quan hệ công việc nội bộ: - Phối hợp với người Quản lý Dự án Lúa gạo trong việc lập kế hoạch, triển khai và theo dõi các hoạt động phát triển thị trường. - Làm việc chặt chẽ với cán bộ kỹ thuật và cán bộ hiện trường để bảo đảm các hoạt động sản xuất và liên kết thị trường được triển khai thống nhất. - Phối hợp với các bộ phận liên quan (Tài chính, Giám sát & Đánh giá, Truyền thông) nhằm bảo đảm thực hiện hoạt động đúng kế hoạch và quy định. Mối quan hệ công việc bên ngoài: - Làm việc với các tác nhân thị trường trong chuỗi giá trị lúa gạo (doanh nghiệp thu mua, đơn vị chế biến, thương nhân, nhà phân phối) để phát triển hợp tác kinh doanh. - Phối hợp với hợp tác xã, tổ nhóm nông dân và các tổ chức đại diện nhằm thúc đẩy liên kết thị trường và nâng cao khả năng tham gia thị trường. - Kết nối và làm việc với cơ quan nhà nước, tổ chức tài chính, đơn vị hỗ trợ kỹ thuật và các tổ chức phát triển để hỗ trợ triển khai các hoạt động của chương trình. 3. Các công việc khác - Tham gia các hoạt động liên quan khác của dự án khi cần thiết.

Thẩm quyền	Cán bộ Phát triển Kinh doanh Dự án Lúa gạo không có chức năng giám sát trực tiếp nhân sự nhưng có trách nhiệm chủ động phối hợp và làm việc chặt chẽ với các đồng nghiệp trong Chương trình Lúa gạo và Văn phòng Rikolto tại Việt Nam nhằm bảo đảm việc triển khai công việc hiệu quả.
Trách nhiệm giải trình	• Chịu trách nhiệm giải trình trước Quản lý Dự án Lúa gạo về việc thực hiện nhiệm vụ được giao, tiến độ triển khai và kết quả của các hoạt động phát triển thị trường. • Bảo đảm các hoạt động phát triển thị trường lúa gạo được thực hiện đúng kế hoạch, đúng quy trình của chương trình và phù hợp với yêu cầu của nhà tài trợ. • Thực hiện báo cáo kịp thời, đầy đủ và trung thực về kết quả thực hiện, các khó khăn, rủi ro phát sinh và các đề xuất điều chỉnh trong quá trình triển khai. • Chịu trách nhiệm về tính chính xác, đầy đủ và độ tin cậy của thông tin, dữ liệu và nội dung báo cáo liên quan đến lĩnh vực phát triển thị trường. • Tuân thủ nghiêm túc các quy định về đạo đức nghề nghiệp, minh bạch và phòng ngừa xung đột lợi ích trong quá trình làm việc với các đối tác và bên liên quan.
Các kết quả chính	• Các hoạt động phát triển thị trường lúa gạo được triển khai đúng kế hoạch và phù hợp với yêu cầu thị trường. • Các quan hệ hợp tác kinh doanh giữa hợp tác xã, doanh nghiệp và người mua được thiết lập hoặc được củng cố hiệu quả. • Năng lực tham gia thị trường của nông dân và hợp tác xã được nâng cao, góp phần duy trì các mối quan hệ giao dịch ổn định và bền vững. • Các mô hình liên kết thị trường khả thi, có hiệu quả và tiềm năng nhân rộng được hình thành và phát triển. • Thông tin, dữ liệu và kết quả thực hiện được tổng hợp và báo cáo đầy đủ, kịp thời và chính xác.
Chỉ số hiệu suất	• Mức độ các hoạt động phát triển thị trường được thực hiện đúng kế hoạch và thời hạn đã phê duyệt. • Số lượng quan hệ hoặc thỏa thuận hợp tác kinh doanh được thiết lập hoặc duy trì giữa hợp tác xã, doanh nghiệp và người mua. • Số lượng mô hình hoặc sáng kiến liên kết thị trường được hình thành hoặc cải thiện, có tính khả thi và khả năng vận hành thực tế. • Các báo cáo được nộp đúng hạn, đầy đủ và chính xác; mức độ phối hợp hiệu quả với đội ngũ dự án và các đối tác liên quan.

Phần 3: Các Yêu cầu về Năng lực Công việc	
Trình độ học vấn	• Tốt nghiệp cao đẳng hoặc đại học trong lĩnh vực có liên quan như nông học, kinh doanh, môi trường, kinh tế nông nghiệp, phát triển nông thôn hoặc lĩnh vực liên quan.
Kinh nghiệm làm việc	• Có kinh nghiệm trong phát triển thị trường và chuỗi giá trị nông nghiệp, bao gồm bền vững môi trường, lồng ghép giới và thanh niên. • Có kinh nghiệm xây dựng và thúc đẩy liên kết giữa nhà sản xuất/hợp tác xã với các tác nhân thị trường trong chuỗi giá trị lúa gạo hoặc nông sản tương đương. • Có kinh nghiệm phân tích thị trường, xây dựng chiến lược tiếp cận thị trường và phát triển quan hệ hợp tác kinh doanh với doanh nghiệp, người mua, đơn vị chế biến và phân phối. • Có kinh nghiệm hỗ trợ phát triển kinh doanh cho hợp tác xã hoặc tổ chức nông dân (lập kế hoạch kinh doanh, định giá, đàm phán hợp đồng, quản lý quan hệ khách hàng). • Có kinh nghiệm triển khai dự án phát triển nông nghiệp hoặc phát triển thị trường, bao gồm phối hợp thực địa, theo dõi và báo cáo kết quả.

Kiến thức	• Kiến thức về chuỗi giá trị lúa gạo: Hiểu sâu sắc về hoạt động của chuỗi giá trị gạo từ sản xuất đến tiêu dùng, bao gồm môi trường thể chế của chuỗi, hành vi và sở thích của người tiêu dùng, cũng như các hoạt động kinh doanh trong hệ thống.
Kỹ năng và khả năng	• Năng lực chính: ✓ Hỗ trợ thực địa và giải quyết vấn đề: Có khả năng xác định và xử lý hiệu quả các vấn đề kỹ thuật phát sinh tại hiện trường; đề xuất giải pháp thực tiễn hoặc kết nối các bên liên quan với các nguồn lực phù hợp. ✓ Hướng dẫn và cố vấn: Có năng lực huấn luyện, cố vấn và hỗ trợ các cá nhân, nhóm đối tượng nâng cao năng lực và phát huy tối đa tiềm năng. ✓ Định hướng chất lượng và kết quả: Tập trung đạt được mục tiêu đề ra, đồng thời bảo đảm chất lượng cao trong quá trình thực hiện nhiệm vụ. ✓ Xây dựng mạng lưới và gắn kết các bên liên quan: Có kỹ năng xây dựng, duy trì và phát triển các mối quan hệ làm việc chuyên nghiệp với nông dân, đối tác địa phương và các bên liên quan. ✓ Học hỏi và chia sẻ kiến thức: Thể hiện tinh thần học hỏi liên tục, chủ động nâng cao năng lực cá nhân và chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm với đồng nghiệp và các bên liên quan. • Năng lực cốt lõi: ✓ Tinh thần chủ động: Chủ động trong công việc, có khả năng tự chịu trách nhiệm và làm việc hiệu quả với mức giám sát tối thiểu. ✓ Hợp tác và làm việc nhóm: Thể hiện tinh thần hợp tác, làm việc hiệu quả với đồng nghiệp thuộc các bộ phận và cấp độ khác nhau. ✓ Giao tiếp hiệu quả: Truyền đạt thông tin rõ ràng, mạch lạc và phù hợp với đồng nghiệp cũng như các bên liên quan. ✓ Tự quản lý: Có khả năng tổ chức công việc, quản lý thời gian và chịu trách nhiệm đối với kết quả thực hiện nhiệm vụ. • Năng lực lãnh đạo: ✓ Linh hoạt và thích ứng: Có khả năng nhanh chóng thích nghi với sự thay đổi về điều kiện thực tế, nhu cầu của các bên liên quan và các thách thức mới phát sinh. ✓ Tạo động lực và ảnh hưởng: Có khả năng khuyến khích, truyền cảm hứng và thúc đẩy nông dân, đối tác và các bên liên quan tham gia tích cực vào các hoạt động của chương trình.
Ngôn ngữ	• Tiếng Việt: Là người Việt Nam, sử dụng tiếng Việt thành thạo. • Tiếng Anh: Có khả năng sử dụng tiếng Anh tốt (ít nhất ở mức đọc, nói và nghe hiểu) là một lợi thế.